



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 039 • 1<sup>re</sup> SESSION • 42<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le jeudi 20 octobre 2016**

**Vice-président**

**Randy Hoback**



## Comité permanent du commerce international

Le jeudi 20 octobre 2016

•(1105)

[Traduction]

**Le vice-président (M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC)):** Bonjour à tous.

M. Eyking ne peut être parmi nous aujourd'hui. Comme je suis vice-président du Comité, il m'a demandé si je pouvais le remplacer à la réunion. C'est un peu différent — vous voyez la différence dans la composition du Comité et les questions — alors il est possible que je me prévale de mon privilège de président pour poser quelques questions. Cela dit, je veux m'assurer que tout le monde ait aussi la chance d'en poser. Vous le faites si bien que je suis persuadé que je n'aurai pas besoin de le faire, alors nous allons prendre les choses comme elles viennent.

J'aimerais souhaiter la bienvenue aux témoins ce matin. Vous avez cinq minutes chacun et, après vos présentations, nous passerons à la période de questions. Nous suivons ici un format qui s'inspire de la composition de la Chambre même.

Encore une fois, bienvenue. Enlevez votre cravate, si vous voulez, et détendez-vous. Vous remarquerez que je n'en porte pas.

Nous allons d'abord entendre Ruth Salmon de l'Alliance de l'industrie canadienne de l'aquaculture.

**Mme Ruth Salmon (directrice exécutive, Alliance de l'industrie canadienne de l'aquaculture):** Merci, monsieur le président.

Bonjour à tous. Au nom des aquaculteurs du Canada, merci de m'avoir invitée à témoigner devant vous aujourd'hui.

L'industrie aquacole du Canada traverse une période vraiment stimulante. La demande est en plein essor, et nous sommes enthousiasmés à la perspective des nouveaux débouchés commerciaux que nous offre le Partenariat transpacifique. Peu de nations peuvent égaler les avantages naturels du Canada au plan aquacole — une côte très étendue, de l'eau froide et propre en abondance, un climat favorable, une riche tradition océanographique et halieutique, des partenaires commerciaux établis, et un engagement à l'égard des pratiques exemplaires durables et responsables.

L'Alliance de l'industrie canadienne de l'aquaculture représente plus de 95 % de l'industrie aquacole au Canada. Nous sommes des aquaculteurs qui avons des opérations dans toutes les provinces et au Yukon. Notre industrie génère 3,1 milliards de dollars d'activités économiques et plus de 1,2 milliard de dollars de PIB. Elle donne des emplois à plus de 15 000 Canadiens dans les collectivités rurales, côtières et autochtones du nord au sud et d'est en ouest. L'industrie canadienne des fruits de mer d'élevage est très axée sur les exportations: en effet, environ 65 % de notre production est exportée vers plus de 22 pays dans le monde. Quelque 95 % de nos exportations se destinent au marché étatsunien, tandis que la majeure partie du reste est envoyée vers le marché asiatique.

La demande mondiale de fruits de mer a doublé au cours des cinq dernières décennies. Pour y répondre, l'industrie aquacole est

devenue le secteur de production alimentaire à la croissance la plus rapide au monde. Il contribue actuellement à plus de 50 % de la production mondiale totale de poissons et de fruits de mer, et son offre par habitant augmente à un taux annuel moyen de 6,6 %. Cependant, en dépit de la demande croissante dans le monde entier et des nombreux avantages naturels qui rendent le Canada concurrentiel, la production annuelle canadienne de fruits de mer d'élevage est à la baisse depuis plus d'une décennie. En fait, sa part du marché mondial du poisson d'élevage a chuté de 47 % depuis 2002. L'apport du Canada ne représente maintenant que 0,2 % de la production aquacole mondiale. Nos producteurs ont stagné pendant que d'autres producteurs en Norvège, en Écosse et au Chili ont pris les devants. Le principal défi qui attend le secteur aquacole du Canada réside dans l'enchevêtrement compliqué de lois et de règlements qui restreint la croissance et limite les investissements.

Nous remercions le gouvernement au pouvoir de son engagement à l'égard de la croissance durable et responsable, et nous nous réjouissons à la perspective de travailler avec tous les parlementaires ainsi que les gouvernements fédéral et provinciaux à créer, pour notre secteur, un cadre législatif et réglementaire moderne qui comprendra une nouvelle loi nationale sur l'aquaculture. Nous croyons qu'une loi assortie d'un cadre de gouvernance juridique et de politique approprié permettra à notre industrie de croître de façon responsable et durable ainsi que de générer 17 000 nouveaux emplois et plus de 3 milliards de dollars d'activité économique supplémentaire au Canada d'ici à 2024. Cependant, pour ce faire, l'accès aux nouveaux marchés sera primordial. Un Partenariat transpacifique bien mis en œuvre donnerait aux entreprises aquacoles canadiennes un meilleur accès à certains des marchés les plus dynamiques au monde.

Afin d'illustrer l'importance croissante des marchés asiatiques pour notre industrie, nos membres réalisent des gains du côté des exportations sans que le PTP ait été pleinement mis en place. En 2015, les exportations de fruits de mer d'élevage vers la Chine étaient 600 % plus élevées qu'en 2014. Les exportations vers l'Indonésie avaient augmenté de 105 %, alors que celles vers Hong Kong et Taiwan avaient connu une hausse de 50 % et de 79 %, respectivement. Cependant, dans des marchés comme ceux du Japon, de la Malaisie et du Vietnam, les exportations canadiennes de fruits de mer d'élevage se butent à des tarifs élevés qui désavantagent nos aquaculteurs. Le PTP offre une bonne occasion de réduire ces barrières commerciales et d'ouvrir un vaste marché de 11 nations et de plus de 800 millions de consommateurs. En outre, il tient aussi compte de nombreuses barrières non tarifaires au commerce. C'est une bonne nouvelle pour nos fournisseurs de fruits de mer d'élevage.

En somme, l'Alliance de l'industrie canadienne de l'aquaculture appuie le travail du gouvernement fédéral pour mettre en œuvre le PTP et applaudit à ses efforts. Cependant, notre industrie a besoin de stimuler sa croissance et sa compétitivité pour bien profiter de tout nouvel accord de libre-échange. Au Canada, le secteur aquacole offre des débouchés extraordinaires. Ensemble, nous pouvons à nouveau dynamiser notre industrie aquacole et donner libre cours à la gamme entière d'avantages aux plans économique et environnemental et en matière de santé publique qui découlent d'un secteur des fruits de mer d'élevage concurrentiel, viable et en plein essor.

• (1110)

En combinant la croissance responsable de l'aquaculture au Canada avec un meilleur accès aux marchés grâce à la mise en œuvre du PTP, on améliorera la compétitivité de l'industrie de notre secteur pour finir par renforcer les économies locales au Canada.

Merci.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Merci, madame Salmon. Vous avez pris exactement le temps qu'il vous était alloué.

Nous allons maintenant passer à l'Institut canadien du sucre et entendre le témoignage de Sandra Marsden, qui a probablement un des emplois les plus délicieux au Canada.

**Mme Sandra Marsden (présidente, Institut canadien du sucre):** Ce n'est pas la première fois qu'on me le dit.

**M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.):** Je pensais que vous alliez dire quelque chose au sujet de Mme Salmon et de l'aquaculture.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Madame Marsden, la parole est à vous.

**Mme Sandra Marsden:** Merci de me donner l'occasion de témoigner devant le Comité dans le cadre des consultations sur le PTP. J'aimerais parler des débouchés qu'offre le PTP à notre secteur de l'industrie, ainsi qu'au secteur de la transformation alimentaire en général, et je vais expliquer pourquoi.

L'Institut canadien du sucre représente les producteurs de sucre raffiné dans les dossiers de la nutrition et du commerce international. L'industrie a trois raffineries de canne à sucre, qui se trouvent en Colombie-Britannique, en Ontario et au Québec. Il y a aussi une installation de transformation de betterave à sucre à Taber, en Alberta, et deux autres usines de transformation en Ontario pour les produits contenant du sucre, comme le thé glacé, les préparations à boissons et les préparations gélatineuses, destinés aux marchés canadien et international.

Notre industrie fait partie intégrante de la chaîne de transformation alimentaire au Canada depuis ses débuts. Nous avons besoin des transformateurs alimentaires pour 80 % de nos ventes, qui ont, à leur tour, besoin d'obtenir du sucre d'une source fiable à proximité et à des prix concurrentiels.

Le sucre raffiné produit au Canada est un intrant dans environ 30 % de la transformation alimentaire. Les principaux utilisateurs de sucre au Canada sont responsables d'environ 18 milliards de dollars de ventes, de 5 milliards de dollars d'exportations et de 63 000 emplois.

Malheureusement, à l'échelle mondiale, le sucre est un des produits commerciaux qui subit le plus les distorsions du marché. Il bénéficie d'un appui gouvernemental général et se caractérise par des obstacles tarifaires et des quotas élevés. En revanche, les producteurs et transformateurs canadiens de sucre raffiné ne jouissent d'aucun de ces avantages. Notre seule protection contre

les distorsions du marché est un tarif de 31 \$ la tonne, qui est un tarif entre 5 % et 8 %, en fonction des prix mondiaux du sucre. C'est un contraste marqué par rapport aux prix et aux tarifs dans la plupart des marchés développés, y compris les États-Unis, les pays européens et le Japon, qui seraient les principaux pays protectionnistes. Les tarifs seraient de l'ordre de 100 % ou plus.

Puisque les règles du jeu ne sont pas uniformes, nous n'avons d'autre choix que de militer en faveur d'un meilleur accès aux exportations, car notre marché est ouvert, et ceux de la plupart de nos partenaires commerciaux sont assez fermés. Notre priorité est le marché étatsunien. Même s'il a ouvert les marchés à la plupart des produits de consommation, l'ALENA ne l'a pas fait pour le sucre canadien et les produits à teneur élevée en sucre que nos membres produisent.

Le PTP offrira des améliorations significatives. Il n'ouvrira pas la frontière, mais il est clair qu'il améliorera grandement l'accès de ces produits aux États-Unis; il doublera les exportations de sucre de betterave de l'Alberta et haussera de 16 % les exportations de produits contenant du sucre de l'Ontario.

Il reste beaucoup de travail à faire pour analyser les avantages chez les autres partenaires commerciaux. Nous voyons des débouchés au Japon pour les produits contenant du sucre avec un certain nombre de quotas qui augmenteront au fil du temps, de même qu'au Vietnam et en Malaisie, mais il reste beaucoup de travail à faire pour analyser les avantages précis de faire commerce avec ces pays.

Compte tenu des restrictions imposées au sucre en Amérique du Nord et dans le monde entier, la grande majorité du sucre canadien est exporté par le truchement de produits alimentaires, et cela ne se limite pas aux produits que nous produisons; ils font avancer l'industrie de la transformation.

L'ALENA a été une bonne nouvelle en ce sens qu'il a amélioré le commerce: nous accusions un déficit commercial d'environ 40 millions de dollars dans la région de l'ALENA lorsque l'accord a été mis en œuvre, déficit qui, en 2005, s'était transformé en un excédent de 1,2 milliard de dollars. Cet excédent a baissé depuis, mais son déclin a été moins rapide que celui de la balance commerciale avec d'autres pays. Voilà pourquoi il est très important pour notre industrie de diversifier nos marchés au-delà des États-Unis. Nous voulons faire fond sur l'ALENA, et nous voyons le potentiel d'accroître ces exportations et d'améliorer cette balance commerciale, mais nous devons militer en faveur de débouchés commerciaux pour les produits alimentaires dans d'autres marchés.

Le marché canadien est établi. Contrairement à la perception populaire, les Canadiens ne consomment pas plus de sucre qu'avant, si bien que nous devons nous tourner vers l'exportation. L'OMC serait le meilleur médium pour améliorer le commerce du sucre. Sinon, il y aurait aussi le PTP, ainsi que des accords régionaux assortis de règles régionales qui permettraient aux fabricants d'avoir accès à des intrants de différents pays en fonction de leurs économies et qui nous permettraient de fournir du sucre aux transformateurs d'aliments au Canada, qui pourraient aussi diversifier leurs activités au-delà des États-Unis.

Nous estimons qu'il est absolument primordial que le Canada soit signataire de cet accord commercial historique puisque les coûts d'exclusion exacerberaient davantage le retard du Canada en ce qui concerne la balance commerciale de la transformation alimentaire et l'investissement dans les emplois.

Le PTP ne réglera pas toutes les inégalités commerciales liées au sucre qui nous concernent ainsi que nos clients, mais il fait assurément bouger le pendule dans la bonne direction.

• (1115)

Nous estimons qu'il est absolument essentiel que le Canada en soit signataire et que l'on mène d'autres travaux pour en analyser et en promouvoir les avantages précis.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Merci, madame Marsden.

Pour votre information, M. Lambrecht a eu un contretemps, alors il ne fera pas de présentation aujourd'hui.

Nous entendrons d'abord le Syndicat des travailleurs et travailleuses des postes, puis le Conseil canadien du commerce au détail, et ensuite Soy Canada.

J'accueille M. Peter Denley et M. Louis Century. La parole est à vous.

**M. Peter Denley (dirigeant national des griefs, Syndicat des travailleurs et travailleuses des postes):** Merci. Bonjour à tous.

Au nom du Syndicat des travailleurs et travailleuses des postes, je tiens à vous remercier tous de me donner la possibilité de témoigner et de soulever les préoccupations du Syndicat concernant l'Accord de partenariat transpacifique.

Le STTP représente environ 50 000 travailleurs des secteurs public et privé dans des grandes et petites collectivités partout au pays. Je pense que vous ne serez pas surpris d'apprendre que la majorité de nos membres travaillent à Postes Canada. Nous croyons que le PTP pourrait avoir une incidence négative sur Postes Canada et, par conséquent, sur nos membres.

Je suis accompagné de Louis Century, avocat pour le compte de Goldblatt Partners. Louis a aidé à rédiger l'avis juridique concernant le PTP et les services postaux que nous vous avons présenté plus tôt cette année. Mes commentaires seront fondés sur cet avis.

J'aimerais commencer par faire remarquer que le Canada n'a pas prévu de réserves juridiques pour les services postaux. Contrairement à d'autres pays, il n'a prévu de réserve ni à l'annexe I, ni à l'annexe II, qui aurait été plus importante. À titre d'exemple, le Japon et Singapour ont tous les deux établi des réserves à l'annexe II. Fait intéressant, l'approche du Canada à l'égard du PTP diffère de son approche à l'égard de l'AECG dans laquelle il a au moins établi une réserve à l'annexe I.

Malheureusement, le défaut du Canada d'établir des réserves expose nos services postaux publics aux règles restrictives du PTP et pourrait donner lieu à des recours d'État à État ou investisseurs-États.

Pour ce qui concerne les principaux éléments, comme vous le savez peut-être, l'ALENA et l'AGCS imposent déjà de grandes restrictions au pouvoir de tous les ordres de gouvernement au Canada pour exercer leurs prérogatives législative et réglementaire. Malheureusement, le PTP élargit la portée de ces restrictions dans divers domaines.

Les nouvelles règles du PTP ont des conséquences. Par exemple, le PTP comprend une annexe sur les services de livraison express, qui pourrait imposer des restrictions beaucoup plus explicites aux pouvoirs gouvernementaux en ce qui concerne les services postaux et les activités de Postes Canada. J'aimerais faire remarquer que cette annexe est une caractéristique unique pour un accord commercial et qu'elle a été intégrée à l'accord en réponse au lobbying de l'industrie de la messagerie privée aux États-Unis.

Cette industrie a déployé des efforts considérables pour influencer les négociations du PTP et elle a bien réussi.

L'annexe du PTP sur les services de livraison express reflète l'objectif de l'industrie, qui est de réduire ou d'éliminer la concurrence des fournisseurs de services du secteur public, comme Postes Canada, en particulier dans le marché des services de livraison express.

Premièrement, les nouvelles règles du PTP ne feraient pas que limiter la capacité de Postes Canada d'accroître ses services actuels comme Xpresspost et les services offerts par sa filiale Purolator, mais elles nuiraient aussi à sa capacité de maintenir son modèle d'affaires pour les services intégrés de livraison express et de poste-lettres.

Deuxièmement, l'annexe interdit aux parties à l'accord de, un, exiger des services de livraison express d'une autre partie qu'ils offrent des services postaux universels comme condition d'autorisation ou de permis, et deux, de fixer des droits ou autres charges pour des services de livraison express aux fins de financer l'offre d'autres services de livraison express.

La première interdiction est assez claire. Nous croyons que la seconde signifie que le Canada ne pourrait pas exiger des entreprises privées de messageries qu'elles cotisent à un fonds d'indemnisation pour aider à financer la livraison universelle.

Troisièmement, les règles du PTP concernant les entreprises appartenant à l'État et les monopoles reprennent des restrictions semblables à celles de l'ALENA et l'AGCS, et font en sorte que ces restrictions soient plus directes. En outre, le PTP élargit la portée des différends entre investisseurs et États et fait apparaître le spectre d'une autre affaire UPS contre le Canada, qui est renforcé par les dispositions du PTP sur les monopoles des entreprises de l'État et l'annexe sur les services de livraison express.

Cela dit, le chapitre 10, « Commerce transfrontière des services », qui comprend l'annexe sur les services de livraison express, est expressément exempté des recours investisseurs-États, mais est toujours sujet aux recours d'État à État.

Il n'existe pas de menace directe, mais dans les minutes qu'il me reste, j'aimerais résumer la situation en citant l'avis juridique que nous vous avons présenté: « bien que les règles du PTP ne menacent pas directement le mandat de Postes Canada relativement à la poste-lettres, elles imposent toutefois des contraintes importantes à la capacité de Postes Canada de maintenir un modèle d'entreprise qui repose sur l'intégration des services de livraison express de colis, des services de messageries et des services de livraison de la poste-lettres ». L'avis conclut aussi que « le Canada ne bénéficiera aucunement des engagements pris dans le domaine des services postaux et des services de messageries ». Cela fait craindre que les règles du PTP limitent les options de Postes Canada pour répondre à de nouvelles possibilités du marché. Nous ne pensons pas qu'il y ait lieu d'adopter des dispositions susceptibles de limiter les possibilités en parallèle à l'examen que fait le gouvernement de Postes Canada dans lequel il étudie de nouvelles possibilités.

Les recommandations du STTP sont simples. Il croit que le PTP a besoin d'être soit radicalement réformé dans bien des domaines, soit rejeté. En ce qui concerne les questions postales, le Syndicat recommande que, premièrement, le gouvernement fédéral élimine les dispositions sur le règlement des différends investisseurs-États et, deuxièmement, qu'il établisse une réserve à l'annexe II pour les services postaux ainsi qu'une réserve du chapitre 17 à l'annexe IV.

• (1120)

C'est ainsi que se termine notre présentation. Je reste ouvert aux questions.

Merci.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** C'est incroyable. Vous avez parlé pendant exactement cinq minutes.

**M. Peter Denley:** J'ai un peu d'expérience.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Oui.

Du Conseil canadien du commerce de détail, nous entendrons maintenant Jason McLinton.

**M. Jason McLinton (directeur principal, Conseil canadien du commerce de détail):** Merci, monsieur le président.

[Français]

Je remercie les membres du Comité de m'avoir invité à témoigner aujourd'hui.

Je vais d'abord parler un peu du Conseil canadien du commerce de détail, le CCCD.

[Traduction]

Le Conseil canadien du commerce de détail est la voix du commerce de détail au Canada depuis 1963. Ce secteur, qui embauche plus de deux millions de Canadiens, est le plus important employeur du secteur privé au pays.

Le Conseil est une association de l'industrie sans but lucratif qui représente plus de 45 000 vitrines de tous les types de commerces de détail, y compris les grands magasins, les magasins spécialisés, les magasins à rabais, les magasins indépendants, les épiciers et les commerçants en ligne.

En général, le Conseil et ses membres sont très favorables à l'Accord de partenariat transpacifique. Au cours des dernières décennies, les détaillants ont tissé des liens solides avec les fabricants et les fournisseurs du monde entier, et ils importent de plus en plus de produits au Canada. Cet accord facilite cette démarche et permet aux détaillants d'ici d'offrir une plus vaste gamme de biens à des prix concurrentiels aux consommateurs canadiens.

Le Conseil a participé activement aux consultations sur l'accord au cours des dernières années. Nous avons manifesté publiquement notre appui au PTP lorsqu'il a été signé en principe par les négociateurs en octobre et lorsque la ministre du Commerce international, Chrystia Freeland, a apposé la signature du Canada sur l'accord en février dernier comme première étape de la ratification officielle. En ce qui concerne le secteur du détail, j'aimerais simplement soulever quelques points pour expliquer en quoi cet accord importe aux détaillants du Canada.

Premièrement, l'accord éliminera les tarifs sur une vaste gamme de produits. Il offre un accès hors taxe à environ 5 milliards de dollars de biens de consommation vendus au détail qui proviennent des sept pays signataires du PTP avec lesquels le Canada n'a pas conclu d'accords de libre-échange. La plupart de ces tarifs seront éliminés immédiatement après la ratification officielle. Plus des tarifs sont éliminés, plus il y aura de produits offerts aux consommateurs canadiens à des prix concurrentiels.

Deuxièmement, le Conseil et ses membres sont favorables au libellé en ce qui concerne la cohérence réglementaire, la transparence et l'harmonisation. Les barrières réglementaires influent inutilement sur le commerce, elles entravent la disponibilité des produits et le choix des consommateurs, et font en sorte que les prix ne soient pas

concurrentiels. Cela dit, dans un monde idéal, le libellé aurait du mordant et exigerait des pays signataires du PTP qu'ils disposent de mécanismes précis pour veiller à avoir des systèmes et des processus afin d'assurer la transparence et la prévisibilité. L'accord encourage la cohérence et la transparence réglementaires, mais il ne les exige pas.

Je veux aussi parler officiellement des provisions concernant la provenance du fil ou le pays d'origine. La provenance du fil signifie que le tissu utilisé dans les vêtements confectionnés dans un pays signataire du PTP doit aussi venir d'un pays signataire du PTP pour être admissible à un allègement tarifaire au titre de l'accord. La grande majorité des textiles proviennent de pays non signataires du PTP, comme la Chine et l'Inde. En conséquence, à titre d'exemple, une paire de jeans confectionnée au Vietnam dans le cadre de cet accord devrait maintenant être faite avec du coton des États-Unis pour pouvoir bénéficier d'un allègement tarifaire. Dans les faits, cela aurait pour effet de prolonger les chaînes d'approvisionnement et d'être contraire à l'esprit de l'accord.

J'aimerais aussi soulever un point se rapportant précisément aux ventes en ligne. Comme vous le savez, les consommateurs canadiens peuvent acheter des produits de partout dans le monde. À l'heure actuelle, les envois en ligne de produits importés au-dessus du seuil de minimis canadien de 20 \$ sont traités de la même façon que les biens vendus au Canada. Tous les marchands, étrangers et nationaux, doivent payer des droits sur les taxes de vente supérieures à ce seuil de 20 \$ pour que les règles du jeu soient les mêmes pour tout le monde. Bien qu'on vous ait peut-être dit que le seuil de minimis des États-Unis est de 800 \$ et que le Canada est loin derrière, ce n'est, en fait, pas le cas. Nous sommes beaucoup plus comparables à l'Union européenne et au Royaume-Uni qui ont des limites semblables aux nôtres. Les changements au seuil de minimis inciteraient les Canadiens à faire leurs achats partout sauf au Canada, ce qui pourrait avoir des conséquences dévastatrices pour les commerçants au détail de chez nous et pour nos plus de deux millions d'employés. L'accord du PTP le reconnaît et traite les marchandises en ligne importées au Canada de la même façon que les biens vendus ici.

Pour terminer, le Conseil et ses membres sont favorables à l'accord et exhortent le gouvernement à le ratifier. Il est bon pour les détaillants au Canada, il est bon pour les consommateurs au Canada, et il est bon pour le Canada.

[Français]

Je vous remercie.

• (1125)

[Traduction]

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Merci, monsieur McLinton.

Écoutons maintenant M. Everson, de Soy Canada.

**M. Jim Everson (directeur général, Soy Canada):** Je tiens à remercier le Comité d'avoir invité Soy Canada.

Je vous la présente rapidement. Soy Canada est l'association nationale qui représente la totalité de la chaîne de valeur du soja au Canada. Ses membres comprennent les associations de producteurs qui représentent tous les producteurs de soja au Canada, les entreprises de développement de semences, les exportateurs de soja et les transformateurs de soja. Soy Canada facilite la collaboration dans l'industrie et elle la représente dans les dossiers nationaux et internationaux influant sur la croissance et le développement de l'industrie du soja.

Au Canada, le secteur du soja connaît une forte croissance, qui se poursuit pour la huitième année de suite. Entre 2006 et 2016, la superficie en soja a augmenté de 82 %, soit de 5,4 millions d'acres. Depuis 2005, la production a presque doublé, atteignant 6,2 millions de tonnes métriques, et elle rapporte aux producteurs canadiens 2,3 milliards de dollars. Enfin, et c'est d'une grande importance pour le secteur du commerce international, depuis 2005, les exportations de soja ont augmenté d'environ 250 %. Le Canada possède un petit marché national, et sa production croissante de fèves de soja est principalement destinée aux marchés internationaux.

L'utilisation et la transformation des fèves de soja au Canada et leur exportation contribuent à hauteur de 5,6 milliards de dollars au PIB annuel national et elles pourvoient à plus de 54 000 emplois directs et indirects. L'expansion de notre secteur en pleine croissance de l'industrie agricole devrait se poursuivre dans les années à venir. Voilà pourquoi le commerce international est essentiel à notre industrie.

Le Partenariat transpacifique est toute une occasion à saisir pour le Canada. Nous savons que les pays qui en sont membres représentent près de 800 millions de clients potentiels et 40 % du PIB mondial tout en étant le débouché de 65 % du commerce agroalimentaire canadien dont la valeur est de 56 milliards de dollars.

La valeur totale des exportations de soja vers les pays du Partenariat transpacifique a atteint près de 1 milliard de dollars en 2015. La région de l'Asie-Pacifique regroupe une grande partie des marchés importants d'exportation du soja, puisque près de 40 % de toutes les exportations canadiennes sont expédiées vers ces pays. Les ventes de soja dans cette région sont importantes. Le Partenariat transpacifique fournit à notre industrie le tremplin qui lui permet d'accéder à ces marchés en croissance et il repose sur les relations commerciales établies avec nos importateurs.

Tous les membres de la chaîne de valeur du soja, les producteurs, les transformateurs, les exportateurs, les semenciers et les entreprises connexes, sont directement ou indirectement susceptibles de profiter du Partenariat transpacifique. Cet accord sécurise et égalise le climat commercial, grâce à la suppression des droits et des quotas administratifs sur les fèves de soja et tous les produits du soja, ce qui est un changement très important. La participation du Canada le met sur le même pied que les autres pays exportateurs d'oléagineux pour l'accès aux marchés du Partenariat transpacifique. Notre industrie sera en meilleure posture pour concurrencer les autres grands producteurs, ce qui est un avantage majeur pour le Canada, quand il coïncide avec l'augmentation de la demande de son soja de qualité dans les pays riverains du Pacifique.

Le Partenariat transpacifique comprend d'importantes dispositions concernant les biotechnologies. Comme vous le savez, les producteurs agricoles ont retiré des avantages considérables de l'innovation biotechnologique appliquée aux développements des semences. Souvent aussi, les biotechnologies contribuent à perturber les échanges commerciaux, parce que l'application de règlements à tolérance zéro et de techniques d'analyse de plus en plus précises dans un monde où les biotechnologies se répandent de plus en plus favorise les différends commerciaux.

Reconnaissant cette évolution, les décideurs cherchent des moyens de mieux coordonner la réglementation sur le plan international. Le Partenariat transpacifique établit un groupe de travail pour faciliter la coopération et l'échange de renseignements sur les questions de biotechnologies, y compris la présence, à faibles concentrations, de matières génétiquement modifiées et l'échange de renseignements sur l'innovation dans l'amélioration des végétaux.

Pour parler rapidement des faibles concentrations, le Partenariat transpacifique mettra collectivement sur pied un processus pour la gestion des éventuels cas de la présence de traces de matières génétiquement modifiées réputées inoffensives par suite d'évaluations de leur innocuité dans les expéditions internationales de céréales de base. C'est devenu une grande question d'actualité dans le commerce céréalier international, en raison de l'augmentation des superficies en culture et du nombre de produits agricoles qui bénéficient de l'aide des biotechnologies. Le Canada a fait preuve d'initiative en élaborant de nouvelles méthodes réglementaires pour la gestion de la présence de faibles concentrations de certaines matières, et l'inclusion d'engagements à l'égard de la coopération dans le Partenariat transpacifique est très opportune.

Le Partenariat transpacifique est un accord moderne et global, une étape importante dans la réforme du commerce international. Le Canada est une nation commerçante, et notre secteur des céréales et des oléagineux dépend beaucoup des marchés internationaux. Alors que l'accès aux marchés d'exportation est très important pour beaucoup de produits de base, nous n'avons pas la taille et la volonté d'exportation des pays qui nous font concurrence.

• (1130)

Le soja est un bon exemple. Malgré la croissance rapide de notre secteur, le Canada ne représente qu'environ 2 à 3 % de la production mondiale. Notre industrie concurrence celles des États-Unis et du Brésil, qui produisent environ 39 et 37 % du soja mondial, respectivement. Ces deux pays animent l'immense majorité des échanges commerciaux. Il est d'une importance capitale de régir le commerce par des règles équitables qui s'appliquent à tous de la même manière, pour que nous puissions concurrencer les gros joueurs.

Je vous remercie du temps que vous m'avez accordé. J'ai hâte de répondre à vos questions.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Merci, monsieur Everson.

Entamons la période de questions.

Monsieur Van Kesteren, vous disposez de cinq minutes.

**M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Leamington, PCC):** Autant je suis heureux de la présence de mon collègue, autant j'aurais souhaité qu'il ne se présente pas ici, parce que j'ai tant de questions à poser. Je pourrais en poser toute la matinée. Il est agréable d'accueillir l'ancien ministre de l'Agriculture.

Le sujet concerne tellement ma circonscription que je me suis dit que ce serait la première question que je poserais à chaque témoin. Je pense que la circonscription qui est le premier producteur de soja au Canada est Kent. C'est donc très important pour nous.

Ai-je bien entendu que, depuis 2005, nos importations ont augmenté de 250 %?

**M. Jim Everson:** Nos exportations.

**M. Dave Van Kesteren:** Nos exportations. Pardon. Nos exportations. Génial! Et 40 %. Voilà une statistique intéressante. D'après la plupart des exposés que nous entendons, les États-Unis sont notre principal partenaire commercial, mais si nous pouvons gruger un peu... ils sont donc vraiment importants pour vous, ces 40 %.

Vous avez dit quelque chose au sujet des OGM et des non-OGM. Je me souviens, dans les années 1970, on ne parlait que de nous dans la région de Clinton, immédiatement au nord de London, alors que nous commençons à produire du soja. Bien sûr, aujourd'hui, la production se répand vers l'ouest, n'est-ce pas?

**M. Jim Everson:** Oui.

**M. Dave Van Kesteren:** En grande partie grâce aux OGM, je suppose.

**M. Jim Everson:** Oui.

**M. Dave Van Kesteren:** Quels sont les pays de la région de l'Asie-Pacifique qui n'acceptent pas d'OGM? Je pense que c'est le cas du Japon, mais qu'en est-il des autres?

**M. Jim Everson:** Il y a vraiment deux grands groupes de producteurs de soja. Ceux qui ne produisent pas d'OGM et ceux qui en produisent. La production des premiers est plutôt destinée à l'alimentation humaine. Le Canada possède une excellente réputation, grâce, surtout, aux producteurs de votre région. L'Ontario et le Québec produisent la plus grande partie du soja non génétiquement modifié. Il est destiné à l'alimentation humaine. Au Canada, nous réussissons à produire les deux catégories, le génétiquement modifié et le non génétiquement modifié. Je pense que tous les pays d'Asie... Je ne connais aucun pays d'Asie qui n'acceptera pas d'OGM. Les OGM posent un problème de ségrégation et d'assurance de la pureté des normes. Voilà pourquoi j'ai parlé de présence à faibles concentrations. L'initiative de la politique d'une présence à faibles concentrations est d'une importance capitale pour la poursuite de nos exportations, même s'il existe une possibilité de la présence de traces de matières génétiquement modifiées dans notre produit non génétiquement modifié.

**M. Dave Van Kesteren:** Enfin, vous avez dit que notre production équivalait à 2 ou 3 % de la production mondiale. J'ai vu le Brésil et les États-Unis.

Nous avons un potentiel énorme. Nous avons fait une visite, il y a quelques mois, au Québec. J'ai vu l'expansion du secteur agricole dans cette province. C'est simplement énorme au Québec et vers l'ouest.

Quel est, d'après vous, le potentiel de croissance de l'industrie du soja au Canada?

• (1135)

**M. Jim Everson:** C'est vraiment intéressant, et c'est en relation avec le Partenariat transpacifique dans l'ouest du Canada, où la culture du soja s'étend fortement. Nous approchons d'une superficie qui pourrait rendre intéressant l'investissement dans une usine de transformation dans l'Ouest. Plutôt que d'exporter des fèves entières, nous les triturerions et nous les transformerions en huile et en tourteaux pour l'exportation et garder les emplois au Canada.

Le Japon est vraiment un bon exemple des marchés qui constituent le Partenariat transpacifique. Déjà, nous y vendons nos fèves en franchise de droits, alors que l'huile et les tourteaux sont frappés de droits très prohibitifs. Ça signifie que nous n'y exportons pas d'huile, mais les fèves. Le Partenariat transpacifique permettra d'abaisser ces droits immédiatement à zéro dans tous les pays qui en sont membres. L'industrie a donc l'occasion de créer des emplois au Canada dans la transformation en un produit à valeur ajoutée avant son exportation vers ces marchés.

**M. Dave Van Kesteren:** Avez-vous fait des calculs sur le potentiel de croissance de l'industrie?

**M. Jim Everson:** Je n'ai pas de modèle économique précis pour le faire. Je considère toujours que les accords commerciaux sont la base des décisions que les entreprises prendront. Celle de construire une usine de trituration est économiquement très importante. Pas question d'y songer tant que les droits ne sont pas, de manière prévisible et définitive, fixés à zéro. Ensuite on peut élaborer des plans stratégiques.

**M. Dave Van Kesteren:** D'accord. Il ne me reste plus beaucoup de temps. Je vais donc questionner M. McLinton.

Comme je l'ai dit, notre développement se fait tout simplement de cette façon. Vous avez signalé quelque chose de très important. Nous parlons d'emplois, et c'est principalement la raison pour laquelle nous voulons le faire, mais nous oublions un facteur déterminant. J'en ai parlé dans un discours, il y a quelques jours. C'est le consommateur. Il en profitera vraiment.

Tout comme par chez nous, la plus grande partie du Canada est limitrophe aux États-Unis. Comment cela va-t-il influencer sur les emplettes aux États-Unis?

**M. Jason McLinton:** Excellente question. Peut-être devrais-je d'abord parler de la notion d'emplois, puis de ces emplettes.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Vous n'auriez que deux secondes pour y répondre. Nous n'avons plus le temps. Merci.

Monsieur Dhaliwal.

**M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.):** J'ai quelques questions pour les témoins.

Ma première est pour Mme Salmon.

Madame Salmon, vous avez parlé de compétitivité, et mon ami Dave, en face, a parlé d'OMG. Récemment, votre organisation a fait remarquer que les aquiculteurs canadiens ne manifestent aucun intérêt pour les produits de la mer génétiquement modifiés. Est-ce que l'accès accru aux marchés du Partenariat transpacifique signifie que les producteurs canadiens devront affronter la concurrence de produits aquicoles génétiquement modifiés importés? Comment est-ce que ça influera sur la compétitivité du Canada?

**Mme Ruth Salmon:** C'est une question intéressante.

Le saumon génétiquement modifié est encore une nouveauté et c'est le premier animal qu'on approuve. Alors nous ne savons pas même où ça nous conduira. Actuellement, le marché dédaigne le produit, et c'est l'une des raisons pour lesquelles mes membres ne sont pas intéressés à la technologie, parce que les acheteurs boudent le produit. Je pense qu'il est vraiment trop tôt pour savoir comment ça évoluera et quelle place, dans le marché, le produit occupera.

Le Canada peut répondre à la demande actuelle de produits de la mer d'élevage et il pourrait répondre à une demande plus forte, si nous en avons l'occasion, à tel point que je ne considère pas ça comme une véritable menace sur le plan commercial.

**M. Sukh Dhaliwal:** Merci.

Ma prochaine question, je la pose à M. McLinton.

Vous avez parlé des exigences réglementaires et des normes en vigueur dans les pays signataires. Est-ce que le Conseil a fait une étude pour calculer le coût total, pour les détaillants canadiens, de l'harmonisation avec ces règlements et normes?

**M. Jason McLinton:** Nous n'avons pas fait ce genre d'analyse, parce que notre industrie n'est pas comme les autres. Beaucoup d'autres industries recherchent la cohérence et l'harmonisation réglementaires, qui entraînent un ou deux grands problèmes; alors que, par définition, nos membres vendent des centaines de milliers de produits. Les répercussions sont donc très étendues. Pour faire ce genre d'analyse, il faudrait l'appliquer à un certain nombre d'industries.

Nous avons plutôt pris quelques exemples, pour concentrer notre attention sur des produits particuliers. Un exemple serait les sièges d'auto pour enfants, pour lesquels nous travaillons à l'harmonisation des exigences avec les États-Unis. Actuellement, sur le plan technique, un siège d'auto pour enfants acheté aux États-Unis ne satisferait pas aux exigences canadiennes. Ça influe donc sur le commerce, sur le choix des consommateurs canadiens — les modèles les plus récents et les plus géniaux, ce genre de choses — et, enfin, sur le prix, en raison des différences de conception et aussi parce qu'il faut soumettre ces modèles à différents tests.

Non, nous n'avons pas fait d'analyse générale, parce que, dans notre industrie, ça concerne des centaines de milliers de produits.

• (1140)

**M. Sukh Dhaliwal:** Merci.

Ma prochaine question s'adresse à Mme Marsden.

Si la signature du Partenariat transpacifique donne accès au marché international, qu'arrive-t-il, en ce qui concerne les producteurs agroalimentaires canadiens, à la production alimentaire nationale? Actuellement, nous voyons que les exportations représentent un peu plus de 50 %. Est-ce que l'intérêt accru pour les produits agroalimentaires canadiens nous obligera à importer plus de produits alimentaires pour notre propre population?

**Mme Sandra Marsden:** L'expérience de l'ALENA, par exemple, montre une croissance des exportations et des importations, mais, tout compte fait, la croissance des exportations a dépassé celle des importations.

J'ai dit que la balance commerciale se dégradait, particulièrement sous le régime de l'ALENA, et que, en grande partie, ça se traduisait par des problèmes de taux de change, qui, actuellement, semblent plus favorables. Une partie du problème s'est répercuté chez les petites usines de transformation alimentaire au Canada, qui, pour diverses raisons, ont quitté le pays.

Nous considérons que les accords sont plus propices aux investissements au Canada pour desservir tout ces marchés, parce qu'ici on peut augmenter l'utilisation de ses capacités, y compris dans notre secteur, en ayant une gamme plus large de marchés d'exportation.

**M. Sukh Dhaliwal:** Ai-je encore quelques minutes?

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Il vous reste 15 secondes.

**M. Sukh Dhaliwal:** Monsieur Everson, déjà vous ne répondez pas à la demande de soja de l'Inde et de la Chine. Le pourriez-vous si nous devons ratifier le Partenariat transpacifique?

**M. Jim Everson:** Oui. Nous sommes persuadés que notre croissance sera proportionnelle aux occasions qui se présenteront. Un accord commercial crée aussi de la valeur. En ayant plus de débouchés, la valeur du produit augmente, ce qui donne plus de valeur au marché canadien.

**M. Sukh Dhaliwal:** Merci.

Merci, monsieur le président.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Chers collègues, nous éprouvons des difficultés techniques. Nous voudrions faire redémarrer le système.

• (1140)

\_\_\_\_\_ (Pause) \_\_\_\_\_

• (1140)

**Le vice-président (Mr. Randy Hoback):** Très bien. C'a redémarré. Nous poursuivons, cette fois avec le NPD.

Madame Trudel, soyez la bienvenue au Comité. Vous disposez de cinq minutes.

[Français]

**Mme Karine Trudel (Jonquière, NPD):** Merci, monsieur le président.

Je remercie beaucoup les témoins de leurs présentations. C'est très apprécié.

Ma question va s'adresser au STTP. Je fais également partie du comité qui mène actuellement des consultations sur les services de Postes Canada. Tout à l'heure, vous avez effleuré le sujet des services et de l'impact que le PTP aurait sur ceux-ci. J'aimerais que vous nous en expliquiez davantage les conséquences. Vous avez parlé de la livraison express. Dans le mémoire déposé par le syndicat, en avril 2016, il était aussi mentionné que l'entente pourrait avoir un impact sur la livraison du courrier et des colis.

Si le PTP est signé, quelles conséquences cela aura-t-il sur les emplois et sur l'expansion des services de Postes Canada?

• (1145)

[Traduction]

**M. Peter Denley:** Excellente question. Je vais commencer par y répondre et peut-être que Louis pourra compléter ma réponse.

En deux mots, nous avons l'obligation de fournir des services postaux universels à des tarifs abordables, d'abord sous le régime du droit international, qui nous y oblige, ensuite sous le régime de la loi canadienne, plus précisément de la Loi sur la Société canadienne des postes. Le modèle que nous utilisons depuis beaucoup d'années est celui de la livraison des colis et des lettres en même temps, un modèle de livraison intégrée.

Depuis de nombreuses années, le nombre de lettres à livrer diminue, tandis que le nombre de colis a explosé. Par exemple, les recettes engrangées par Postes Canada, grâce à la livraison des colis en 2015, se sont élevées à 1,6 milliard de dollars. Sans ces recettes, la Société ne serait pas restée rentable comme elle l'est depuis deux décennies, à l'exception d'une année.

L'essentiel, pour nous, est de pouvoir continuer à faire ce que nous faisons. Comme vous l'avez fait remarquer, nous sommes au milieu d'un examen des services de Postes Canada et d'une recherche de la façon, pour la Société, de servir désormais le mieux le public canadien. Encore une fois, nous croyons que ce qu'il faut, c'est d'adapter Postes Canada aux besoins du public canadien.

Un accord comme le Partenariat transpacifique, avec les clauses insérées par les services américains de livraison express du courrier, pourrait gravement entraver notre souplesse et notre agilité et modifier les services que vous rend Postes Canada. Ça nous inquiète beaucoup. Le Partenariat transpacifique, sans les annexes, nous prive de cette souplesse de peut-être appliquer certaines des recommandations qui découleront de l'examen de la Société.

Je laisse Louis continuer. Merci.

**M. Louis Century (avocat associé, Goldblatt Partners LLP, Syndicat des travailleurs et travailleuses des postes):** Je veux simplement expliquer un peu le risque que nous percevons.

Nous pensons que le Partenariat transpacifique ne devrait pas entraver les activités dont nous parlons, c'est-à-dire à la fois notre modèle actuel de prestation de services intégrés et l'augmentation éventuelle de nos autres secteurs d'activité.

Mais certains avancent une opinion différente. Le secteur privé des messageries s'est engagé dans une longue campagne pour faire disparaître de son marché la concurrence des détenteurs d'un monopole postal. Ça s'est manifesté par la longue dispute entre UPS contre le Canada sous le régime de l'ALENA. Le Canada a remporté la victoire, mais par une mince marge. La décision n'a pas été unanime.

Sous le régime de ces accords commerciaux, il n'existe pas de doctrine du précédent, et, dans le Partenariat transpacifique, on met en oeuvre des règles semblables, mais plus détaillées. L'éventualité d'une autre contestation du type de celle d'UPS est, d'après nous, réelle. UPS ou d'autres entreprises comme elle peuvent très bien adopter le point de vue que le Partenariat transpacifique change les règles. Nous croyons pouvoir les faire débouter, mais le contraire est possible. Il risque de se produire alors que Postes Canada est en train de vraiment réévaluer son mandat ainsi que les façons par lesquelles elle pourra s'acquitter de celui de fournir un service universel dans un vaste pays comme le Canada.

Le gouvernement a commencé cet examen, notamment d'autres possibilités et d'autres options. Le Partenariat transpacifique s'ajoute maintenant à l'ALENA, et non seulement en ce qui concerne les règles touchant les fournisseurs de services postaux. Il permet aussi d'accueillir les plaintes d'un certain nombre de pays et de leur industrie privée.

Enfin, l'existence de ce risque est d'après nous vraiment préoccupant, parce qu'elle peut servir d'argument pour bloquer l'élaboration d'une stratégie. Nous le constatons déjà dans une certaine mesure dans le débat sur les orientations à venir de Postes Canada, ceux qui disent que le Partenariat, désormais,...

• (1150)

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Vous avez largement dépassé le temps imparti.

**M. Louis Century:** D'accord; merci.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Nous passons au prochain intervenant.

Monsieur Peterson, vous avez cinq minutes... En fait, je pense que ce sera maintenant deux minutes.

**Des voix:** Oh, oh!

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** La parole est à vous, pour cinq minutes.

**M. Kyle Peterson:** J'allais dire qu'il est agréable de vous avoir en tant que président, mais après ce commentaire, je n'en suis plus certain.

Merci d'assurer la présidence aujourd'hui.

Je remercie tous les témoins d'être ici aujourd'hui; merci de vos exposés fort instructifs. J'ai quelques questions pour vous.

Madame Marsden, pourriez-vous me parler un peu de l'empreinte de votre industrie? Où sont situées vos installations?

**Mme Sandra Marsden:** Je vais aller d'ouest en est, sans raison particulière. À Vancouver, en Colombie-Britannique, nous avons une

raffinerie de sucre de canne qui a été fondée à la fin des années 1800 et dont la clientèle actuelle est surtout formée de PME de l'Ouest canadien. Il y a une usine de transformation de la betterave à Taber. Elle est liée aux producteurs de betterave à sucre de l'Alberta. Nous avons une raffinerie de sucre de canne à Toronto et une à Montréal, au Québec. Ces deux raffineries servent surtout l'industrie agroalimentaire. Nous avons également deux autres usines de transformation en Ontario pour les produits contenant du sucre.

**M. Kyle Peterson:** Donc, je pense qu'il est juste de dire que votre industrie est présente dans l'ensemble du pays.

**Mme Sandra Marsden:** Oui.

**M. Kyle Peterson:** C'est formidable.

Vous avez indiqué que le marché comporte des distorsions, et je suis d'accord avec vous sur ce point. Vous devez avoir de la difficulté à rivaliser dans ses marchés extérieurs, étant donné les mesures de protectionnisme qui existent. Toutefois, je n'ai pas bien saisi en quoi, selon vous, le PTP permettrait d'atténuer ces mesures, en particulier dans le marché américain, qui est à mon avis le marché du sucre le plus protégé. En quoi le PTP vous aidera-t-il à pénétrer ce marché?

**Mme Sandra Marsden:** Eh bien, le PTP ne modifiera pas la politique actuelle des États-Unis relative au sucre, malheureusement, mais il permettra une augmentation graduelle de notre accès au marché. On parle surtout du sucre produit à Taber, en Alberta, et d'un quota pour les produits contenant du sucre, ce qui aidera nos raffineries et nos usines. Plus important encore, par rapport aux autres marchés, c'est que les clients du secteur de la transformation des aliments auront accès aux marchés diversifiés qui ne font pas partie de l'ALENA.

**M. Kyle Peterson:** Je vous remercie la réponse.

Madame Salmon, j'ai des questions sur l'industrie de l'aquaculture. Je crois comprendre que vous êtes favorable au PTP. Votre industrie en tirera des avantages, évidemment, mais vous avez exprimé certaines préoccupations sur la capacité de l'industrie à tirer parti de l'accès accru aux marchés. Pourriez-vous nous en dire plus à ce sujet? Y a-t-il des solutions?

**Mme Ruth Salmon:** En ce qui concerne la croissance de l'industrie, notre principal problème est la complexité de la réglementation, soit le chevauchement des règlements fédéraux et provinciaux, et le manque de clarté. Notre industrie n'est même pas mentionnée dans la Loi sur les pêches, même si c'est la loi qui nous régit. Divers enjeux freinent la croissance de notre industrie et limitent les investissements, eux-mêmes favorisés par la croissance. Étant donné la très forte demande de fruits de mer et les excellents résultats d'autres pays, nous devons tirer parti de cette croissance au pays. Actuellement, nous ne pouvons satisfaire à la demande. Nous sommes certes favorables au PTP, puisque nous vendons certains de nos produits dans ces pays, mais afin d'en tirer vraiment parti, nous devons favoriser la croissance responsable et durable de l'industrie ici, au Canada.

**M. Kyle Peterson:** Sans quoi il sera impossible de tirer parti de l'accès accru aux marchés.

**Mme Ruth Salmon:** Exactement. On se trouve à remplacer un acheteur par un autre.

**M. Kyle Peterson:** Très bien; je comprends.

Monsieur Everson, vous êtes probablement dans une situation semblable. Actuellement, la demande excède votre capacité de production, comme vous l'avez indiqué. Croyez-vous que vous pourriez satisfaire à la demande qui pourrait découler de l'entrée en vigueur du PTP?

**M. Jim Everson:** Oui, tout à fait. Dans l'est du Canada, nous avons des installations de production de soya très modernes. Nous y cultivons le soya depuis 60 ans. Il existe de nouvelles infrastructures dans le port de Hamilton, qui sont maintenant utilisées par quatre importantes sociétés de manutention du grain pour l'exportation du soya. Nous avons des infrastructures très modernes, à la fine pointe de la technologie. On observe une croissance dans l'ouest du Canada. Dans cette région, on utilise les mêmes infrastructures pour l'exportation du blé, du canola et de l'orge vers les marchés internationaux. Le secteur est très intégré. Le soya, dont la production est en augmentation dans l'ouest du pays, passera par ce système, qui est très efficace. Il y a des enjeux liés au transport, que vous connaissez peut-être très bien, et nous cherchons tous à améliorer cet aspect. Outre cela, les infrastructures canadiennes sont très modernes. Cela ne posera donc pas problème sur le plan de la croissance.

• (1155)

**M. Kyle Peterson:** Merci.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Vous avez cinq secondes.

**M. Kyle Peterson:** J'ai terminé. Je remercie les témoins.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Très bien.

Nous passons maintenant au deuxième tour. Nous commençons avec le Parti libéral.

Madame Lapointe, la parole est à vous, pour cinq minutes.

[Français]

**Mme Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.):** Merci beaucoup.

Bienvenue à tous.

Je vais vous poser des questions, monsieur McLinton, concernant le commerce de détail. Vous avez parlé tout à l'heure de l'étiquetage et du pays d'origine. Vous avez principalement parlé du vêtement. Est-ce qu'il y a d'autres gammes de produits qui seraient touchées du fait de leur provenance?

[Traduction]

**M. Jason McLinton:** Oui. Il y a toute une gamme de produits qui seraient touchés par l'élimination presque immédiate des tarifs. Comme tout le monde ici le sait, les tarifs visaient initialement à promouvoir la fabrication à l'échelle nationale. Dans bien des cas, la production canadienne est faible. Nous sommes évidemment favorables aux tarifs lorsque cela semble logique, lorsqu'ils ont l'effet escompté, mais dans certains cas — comme certains types de vêtements et de chaussures, notamment —, la production canadienne est plutôt faible. Nous serions donc très favorables à la réduction des tarifs à cet égard, pour faire profiter les consommateurs de la réduction des droits et réinvestir dans les entreprises et la création d'emplois. Plus ces produits sont abordables, plus les consommateurs peuvent acheter d'autres produits. Dans le cas des vêtements et des chaussures, je crois que les taux tarifaires actuels sont d'environ 17 %.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Merci.

Vous avez parlé de ventes en ligne. Vous avez parlé de ventes hors taxes. Au Canada, c'est 20 \$, et aux États-Unis, c'est 800 \$. Selon vous, si on modifiait le tarif, lequel serait-il convenable d'imposer ici au Canada?

[Traduction]

**M. Jason McLinton:** Il s'agit du seuil de minimis au-delà duquel vous devez payer des droits et des taxes, comme vous le feriez ici au Canada. Il est établi à 20 \$ depuis un certain temps déjà. En fait, tant qu'à le modifier, j'aimerais plutôt qu'il soit réduit. Évidemment, cela pose problème sur le plan administratif. Lorsque ce seuil de minimis a été établi, les consommateurs n'avaient pas la même capacité de faire des achats en ligne qu'ils ont aujourd'hui. Si on offre un allègement fiscal aux détaillants américains, il faut faire de même pour les détaillants canadiens. Peu importe les mesures prises sur les marchés en ligne à l'étranger, il faut que les règles du jeu soient les mêmes pour favoriser les achats au Canada; c'est ce que nous voulons. Autrement, si vous décidez d'augmenter ce montant — pas jusqu'à 800 \$, mais simplement jusqu'à 200 \$ —, les conséquences seraient dévastatrices. Selon les détaillants, la valeur moyenne du panier de biens varie de 45 \$ à 77 \$. Pourquoi achèteriez-vous un produit au Canada si vous pouviez acheter le même produit en ligne, en franchise de taxes et de droits?

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Merci.

Je continuerai à parler du commerce en ligne. Nous savons que les ventes en ligne sont en constante progression. D'ailleurs, vous avez dit, plus tôt, que les services de Postes Canada sont utilisés pour des achats en ligne.

Croyez-vous que, en adoptant l'accord de Partenariat transpacifique, nous pourrions augmenter la visibilité des entreprises canadiennes que vous représentez, et leur permettre d'exporter des produits vendus au Canada?

[Traduction]

**M. Jason McLinton:** C'est une question vraiment intéressante. Nous nous concentrons beaucoup sur les importations. Les autres témoins ici présents parlent davantage des exportations, tandis que nous sommes surtout axés sur l'importation d'une plus grande gamme de produits, pour accroître les choix offerts aux consommateurs, à de meilleurs prix, à des prix plus concurrentiels. Pour ce qui est des exportations, c'est une question très intéressante pour laquelle j'aimerais faire un suivi.

Nos membres rivalisent très bien dans le secteur du commerce en ligne; ils y sont très présents. Les entreprises qui réussissent très bien sont celles qui sont capables d'offrir en ligne une expérience comparable à celle qu'ils offrent dans leurs magasins, car certains consommateurs font des achats aux deux endroits. Certains font des recherches en ligne avant de se rendre en magasin, tandis que d'autres vont d'abord en magasin pour voir et toucher les produits, puis achètent en ligne.

Nos membres sont très dynamiques dans ce secteur. J'aimerais vraiment faire un suivi avec vous concernant l'incidence que pourrait avoir cet accord sur l'augmentation des ventes en ligne à l'étranger.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** C'est intéressant. Ce sera donc à explorer.

Au sein de l'industrie que vous représentez, le commerce de détail, les secteurs sont très variés. Certaines entreprises pourraient-elle connaître des retombées positives? Vous avez parlé des entreprises de textile, entre autres.

Parallèlement, d'autres entreprises pourraient-elles moins bien s'en tirer si l'accord de Partenariat transpacifique était signé?

[Traduction]

**M. Jason McLinton:** Je ne pense pas.

Le Conseil canadien du commerce de détail est très favorable à l'élimination des tarifs, en général. Selon le libellé de l'accord, peu de produits sont visés par l'élimination progressive des tarifs, qui seront d'ailleurs maintenus dans certains secteurs, comme les produits soumis à la gestion de l'offre, ce qui est compréhensible. La grande majorité des tarifs — j'oublie le pourcentage exact, mais c'est autour de 93 % — seraient éliminés immédiatement dès la ratification officielle de l'accord.

C'est une question de principe, et le Conseil canadien du commerce de détail et ses détaillants membres y sont très favorables, en principe.

• (1200)

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Merci.

[Traduction]

**M. Randy Hoback:** Merci, madame Lapointe.

Nous passons maintenant à M. Ritz.

Vous avez cinq minutes.

**L'hon. Gerry Ritz (Battlefords—Lloydminster, PCC):** Mesdames, messieurs, je vous remercie de vos exposés d'aujourd'hui. Ils étaient très intéressants.

J'aimerais d'abord aborder deux ou trois points, brièvement.

Jim, en ce qui concerne le soya, nous savons tous que le Japon représente un marché extraordinaire, en particulier pour les produits non génétiquement modifiés destinés à la fabrication de denrées alimentaires, mais outre l'huile de soya, il y a un marché en croissance pour les dérivés destinés aux aliments pour animaux. Il y a donc aussi ce formidable marché secondaire. Avez-vous évalué votre potentiel dans des pays comme le Vietnam et la Malaisie, qui sont des joueurs importants maintenant, dans le cadre du PTP?

Les Australiens sont à proximité, mais nous avons la qualité.

**M. Jim Everson:** Je n'ai pas d'analyse économique. Nous n'avons pas procédé à une analyse économique complète de cette façon, mais vous avez mentionné les pays les plus importants. Le Vietnam et la Malaisie ont tous les deux des tarifs qui seront éliminés dès l'entrée en vigueur du PTP. Ce sont des pays d'intérêt pour nos entreprises, nos exportateurs et nos agriculteurs du secteur des produits de qualité alimentaire. Ce sont des pays en croissance où la classe moyenne est aussi en croissance. Les gens consomment plus de viande, et le soya sert à nourrir ces animaux. Par conséquent, à l'instar du Japon, ce sont des marchés extrêmement importants.

**L'hon. Gerry Ritz:** Merci.

Ruth, c'est un plaisir de vous revoir.

J'aimerais parler de l'industrie d'aquaculture. Vous représentez évidemment l'aquaculture en milieu marin. Représentez-vous aussi l'aquaculture en eau douce? Représentez-vous les deux? Je sais que des Prairies offrent d'incroyables occasions, maintenant que l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce a été écarté par tous les intervenants. Toutes sortes d'idées circulent et le potentiel est illimité. Lorsque vous pensez aux exportations, commencez-vous à tenir compte de ce facteur?

**Mme Ruth Salmon:** Absolument.

C'est un aspect vraiment fondamental lorsqu'on parle de doubler la taille de l'industrie en 10 ans. C'est un objectif facilement réalisable. Nous pourrions aisément y arriver en nous concentrant principalement sur nos activités actuelles d'aquaculture en milieu marin sur les deux côtes. Nous sommes présents dans toutes les provinces. Nous

avons des fermes d'élevage de la truite en eau douce, notamment. Le potentiel est tout simplement phénoménal. Avec la mise en place de diverses mesures, nous pourrions plus que doubler notre production, sans aucune difficulté.

**L'hon. Gerry Ritz:** Il s'agit de la protéine qui peut être mise en marché le plus rapidement et le cycle peut être répété à l'infini. C'est loin d'être une activité saisonnière.

Je pense également que le plus grand avantage de l'aquaculture est qu'elle permet d'assurer la viabilité des usines de transformation tout au long de l'année. Sur le plan de la main-d'oeuvre, le problème, c'était qu'une usine fonctionnait à 110 % ou pas du tout. L'aquaculture permet d'établir un équilibre, ce qui favorise le renforcement des collectivités côtières et de certaines collectivités des Prairies.

**Mme Ruth Salmon:** Absolument. De plus, avec une demande si forte, le Canada est gagnant sur tous les plans.

**L'hon. Gerry Ritz:** Ce qu'il y a de formidable avec les marchés du PTP, c'est que les gens consomment beaucoup de parties du poisson que nous ne consommons pas. Il y a toutes sortes de produits secondaires et tertiaires.

**Mme Ruth Salmon:** La demande pour nos produits est énorme. On le constate lors des salons sur les produits de la mer, à Boston et en Europe. Les gens apprécient la grande qualité de notre produit. Lorsque je dis que cela représente un potentiel énorme pour le Canada, c'est vraiment le cas.

**L'hon. Gerry Ritz:** C'est excellent.

J'aimerais maintenant m'adresser aux gens de Postes Canada. Les colis représentent maintenant l'essentiel de vos activités. Les courriels et toutes ces choses ont entraîné la fin de l'envoi de lettres par la poste. Nous le savons tous. Lorsque j'ouvre ma boîte aux lettres, je n'y trouve que des circulaires, hormis quelques rares avis de livraison de colis. Les colis sont l'avenir. Alors qu'on commence à penser en fonction de l'accès aux marchés mondiaux, alors que Purolator représente une partie importante des activités de Postes Canada, ne voyez-vous pas le potentiel lié à la croissance de ces activités à Postes Canada?

**M. Peter Denley:** L'envoi de lettres par la poste a certes diminué, mais je n'irais pas jusqu'à dire que cela a été complètement éliminé. Ces envois représentent toujours la plus grande part des recettes générées à Postes Canada. L'envoi de colis commence à contribuer à ces recettes. Purolator est exploitée de façon totalement indépendante de Postes Canada. C'est une filiale, mais c'est une entité distincte. Je ne peux donc faire de commentaires à cet égard. À titre d'exemple, il n'est pas possible d'acheter un produit de Purolator à un comptoir de Postes Canada.

Dans le cadre de l'examen de Postes Canada, nous cherchons à redéfinir les bureaux de poste. Ils devraient servir de carrefour communautaire, un endroit où les gens peuvent faire diverses choses. Si vous avez déjà visité un bureau de poste en Italie ou au Japon, vous comprendrez ce que je veux dire. Ils fonctionnent de façon très différente, et c'est cette voie que nous voulons suivre. Nous voulons être capables de dire que nous évoluons avec le temps.

Je ne peux pas vraiment faire de commentaires sur Purolator. Cette filiale offre un service de livraison express, ce que nous faisons aussi, mais nous offrons un service intégré, ce qui signifie que nous offrons également un service d'expédition de lettres, etc. Cela fonctionne, et c'est ce qui nous permet de demeurer concurrentiels.

•(1205)

**L'hon. Gerry Ritz:** Lorsque je suis arrivé ici, il y a des années, j'ai siégé au Comité des finances, et je n'ai jamais réussi à comprendre pourquoi Postes Canada ne servait pas de carrefour communautaire, comme vous l'avez indiqué. On installe des ordinateurs dans des bibliothèques et ailleurs. Pourquoi ne le fait-on pas dans les installations de Postes Canada? On ne vous fournissait même pas un télécopieur. Vous deviez envoyer une lettre au bureau de poste situé 15 kilomètres plus loin. Vous ne pouviez même pas faire un coup de fil ou envoyer une télécopie. C'était ridicule. C'était un modèle dépassé qui devait être changé.

**M. Peter Denley:** Puis-je continuer?

**L'hon. Gerry Ritz:** Oui, certainement.

**M. Peter Denley:** Les comptoirs postaux de Postes Canada ont été les premiers endroits où les communautés, les Canadiens, ont eu accès à des ordinateurs. Divers bureaux de poste avaient mis des ordinateurs à la disposition de la population. Nous avons commencé, puis nous les avons retirés. Nous avons été les premiers à offrir ce service.

**L'hon. Gerry Ritz:** Quand avez-vous fait cela? Je n'en ai jamais vu aux endroits où je faisais affaire.

**M. Peter Denley:** Il y en avait à bien des endroits.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Je suis désolé, monsieur Ritz. Vous avez dépassé de beaucoup le temps imparti.

Nous passons à Mme Ludwig. Vous avez cinq minutes.

**Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.):** Merci à tous de vos excellents exposés. Ruth, je me dois de commencer par vous.

Comme vous le savez, je représente la circonscription de Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest. L'aquaculture y est très présente. Pourriez-vous me dire quels seraient les avantages ou les désavantages si l'aquaculture était assujettie à une loi relative à l'agriculture plutôt qu'à la Loi sur les pêches?

**Mme Ruth Salmon:** Je tiens à préciser que nous devons toujours respecter certaines dispositions de la Loi sur les pêches. Donc, la question n'est pas de nous soustraire à certaines dispositions relatives aux importantes aires de protection de l'habitat.

Le problème, c'est que notre industrie n'est pas définie dans la Loi sur les pêches, qui a évidemment été créée bien avant l'émergence du secteur de l'aquaculture. Par conséquent, les pratiques d'élevage de nos membres sont souvent en conflit avec de nombreuses dispositions de la Loi sur les pêches. Nous militons pour l'adoption d'une loi nationale sur l'aquaculture, soit une mesure législative moderne représentative d'une industrie moderne comme la nôtre. Une telle mesure législative tiendrait certainement compte des articles importants que sont les articles 35 et 36 de la Loi sur les pêches, qui sont essentiels, tout en allant plus loin. Il s'agit de définir l'industrie et de déterminer les rôles et des responsabilités, c'est-à-dire qui fait quoi. Actuellement, on ne trouve nulle part les modalités de la gestion de l'aquaculture au Canada. Pour nous, ce serait le meilleur de deux mondes; il s'agirait de prendre les aspects essentiels de la Loi sur les pêches et d'offrir en même temps à l'industrie une orientation et une définition, et d'établir clairement les modalités de gestion de l'industrie.

**Mme Karen Ludwig:** Je vous remercie de la réponse.

Récemment, j'ai visité un site de pisciculture en cages en compagnie du ministre des Pêches. Vous devinez sans doute de quelle entreprise il s'agissait. Ce qui était très évident, c'est que

personne n'y travaillait. Les représentants de l'entreprise nous ont indiqué qu'ils avaient besoin de travailleurs supplémentaires. Actuellement, étant donné l'importante pénurie de personnel sur ces sites — pour nourrir les poissons, par exemple —, les entreprises importent de grosses barges pour l'alimentation automatique des poissons. Nous avons une production impressionnante, et si le Canada va de l'avant et ratifie l'accord, nous aurons une production encore plus impressionnante. Comment pouvons-nous atteindre un tel niveau de production, compte tenu des difficultés actuelles liées à la pénurie de travailleurs?

**Mme Ruth Salmon:** C'est une excellente question, et cela doit faire partie des discussions, car il y a évidemment des difficultés. Même avec les améliorations technologiques, nous sommes toujours confrontés au problème de l'accès à une main-d'oeuvre suffisante. Je sais que c'est un tout autre sujet, mais c'est un aspect absolument essentiel. Le Programme des travailleurs étrangers temporaires pose problème, car nous avons besoin de travailleurs supplémentaires à temps plein. Nos activités ne sont pas saisonnières; nous fonctionnons 365 jours par année. Malgré les améliorations technologiques, l'accès à la main-d'oeuvre demeure un enjeu fondamental dont nous sommes pleinement conscients, et nous devons en tenir compte lorsqu'on parle de la croissance future de l'industrie au Canada.

**Mme Karen Ludwig:** Dans notre circonscription, nous reconnaissons l'importance de l'industrie de l'aquaculture. C'est une industrie d'un milliard de dollars qui a beaucoup évolué. Lorsqu'Andrew et moi sommes arrivés à St. Andrews à la fin des années 1980, l'industrie était rudimentaire. Depuis, grâce aux fonctions à valeur ajoutée et à l'amélioration des technologies, nous avons observé une augmentation importante de la classe moyenne et la formation de subdivisions de notre domaine, alors qu'il n'y en avait pas avant.

**Mme Ruth Salmon:** C'est très intéressant, je suis d'accord.

**Mme Karen Ludwig:** C'est vrai.

Ma question s'adresse à vous et à M. Emerson, de même qu'à Mme Marsden et à M. McLinton. Si le Canada ne ratifie pas le PTP, mais que les États-Unis et le Japon le font, quelles seront les conséquences sur vos industries?

•(1210)

**Mme Ruth Salmon:** Je crois qu'il n'y aurait pas de conséquence radicale immédiatement, mais à long terme, nous serions en situation de désavantage et nous ne serions pas aussi compétitifs que nous le devrions.

**Mme Karen Ludwig:** Quels sont nos plus grands compétiteurs sur le marché? Est-ce que c'est la Norvège, l'Écosse ou le Chili?

**Mme Ruth Salmon:** Je dirais les trois.

**Mme Karen Ludwig:** D'accord, merci.

**M. Jim Everson:** Ce serait un enjeu important pour l'industrie du soja.

J'expliquais plus tôt qu'au Japon, nous avons un accès sans franchise pour les graines, mais pas pour l'huile. Si les États-Unis avaient accès au marché japonais avec ces huiles réduites, son industrie prendrait le contrôle du marché très rapidement. Le Canada n'aurait pas l'occasion de développer ce marché. Cela s'appliquerait aux marchés de l'Asie-Pacifique également.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** D'accord, merci.

Allez-y, madame Marsden.

**Mme Sandra Marsden:** Il est certain que notre avantage sur le plan des investissements dans la transformation des aliments passerait aux mains des États-Unis en grande partie, parce qu'ils auraient accès à ces marchés. Leurs usines sont beaucoup plus grandes, et nous perdriions les avantages que nous avons au Canada, notamment en ce qui a trait au coût de l'importation.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Nous avons largement dépassé le temps prévu, madame Ludwig.

Monsieur Van Kesteren, vous avez cinq minutes de plus. Je sais que vous avez hâte.

**M. Dave Van Kesteren:** C'est un grand jour.

Merci, monsieur le président.

Jason, je vous ai posé une question sur les achats outre-frontière et la concurrence entre les détaillants. C'était un enjeu important, surtout lorsque le dollar canadien avait atteint la parité avec le dollar américain. Ce n'est pas le cas à l'heure actuelle. Nous savons que le dollar va fluctuer. De quelle façon est-ce que cela avantagera nos commerçants?

**M. Jason McLinton:** Nous ne croyons pas que l'accord aura une grande incidence sur les achats outre-frontière, puisque nous avons déjà l'ALENA et d'autres accords avec les États-Unis. Bien sûr, c'est là qu'on fait la majorité des achats outre-frontière.

Nous avons toutefois évité un problème en ce qui a trait aux ventes en ligne et aux pressions exercées par les négociateurs américains du PTP, qui voulaient favoriser les achats en ligne aux États-Unis. Je ne crois pas que les conséquences seront importantes, et c'est une bonne chose. Les négociateurs canadiens du PTP l'ont reconnu et l'exemption de 20 \$ n'a pas changé.

**M. Dave Van Kesteren:** J'ai maintenant l'occasion de parler à Mme Marsden. Comme vous le savez sûrement, Chatham-Kent était le plus grand producteur de sucre du Canada à une certaine époque. L'entreprise a perdu sa production de betterave à sucre dans les années 1980 probablement, peut-être plus tôt, dans les années 1970. On produit toujours la betterave à sucre dans l'Ouest et on commence à la produire dans le nord du pays. En fait, un grand nombre d'agriculteurs cultivent maintenant la betterave à sucre. À l'heure actuelle, on la transforme au Michigan. Quelles sont les chances de voir cette industrie croître au point où on pourrait établir une usine de transformation dans le sud-ouest de l'Ontario?

**Mme Sandra Marsden:** Laissez-moi d'abord vous expliquer pourquoi les activités ont cessé dans le sud de l'Ontario. Les entreprises canadiennes devaient être concurrentielles à l'échelle mondiale, parce que notre marché est ouvert. À la fin des années 1950, ces usines ont fermé. Redpath Sugar a bâti une usine à Toronto, qui a ouvert ses portes en 1959. Il est plus économique d'importer les produits bruts, impropres à la consommation, et de les transformer près des consommateurs.

Les producteurs de betterave à sucre de l'Alberta sont en situation de désavantage sur le plan géographique puisqu'ils sont loin des ports en eau profonde. Ceux de l'Ontario vendent leurs produits au Michigan, dans un marché où le prix est élevé. Sans une réduction importante des distorsions commerciales associées au sucre dans les autres marchés comme celui des États-Unis, il sera difficile d'envisager l'établissement d'une nouvelle usine de transformation de la betterave à sucre. Nous serions très heureux d'accroître la transformation au Canada, mais c'est peu probable.

**M. Dave Van Kesteren:** Pouvons-nous faire concurrence aux autres pays pour l'importation du produit brut? Est-ce qu'on l'importe de Cuba à l'heure actuelle?

**Mme Sandra Marsden:** Non. Cuba a une très petite industrie. Nous importons le produit brut du Brésil et des pays d'Amérique centrale. On l'exporte vers le Canada dans des navires de 20 000 à 40 000 tonnes. C'est beaucoup plus économique que d'importer du sucre raffiné, qui ferait concurrence au nôtre. C'est là notre avantage, parce qu'on n'impose pas de droits de douane sur les produits bruts.

• (1215)

**M. Dave Van Kesteren:** Vous avez dit qu'en 2005, vous aviez eu un surplus de 1,2 milliard de dollars et que ce surplus avait considérablement diminué. Pourquoi? À cause de la récession de 2008?

**Mme Sandra Marsden:** C'était surtout à cause du taux de change entre le Canada et les États-Unis, et de la relocalisation au Mexique en vertu de l'ALENA, parce que les États-Unis et le Mexique ont conclu un accord de libre-échange. C'est le problème qui surgit lorsque le Canada ne fait pas partie de la zone de libre-échange, du moins pour un produit, mais aussi de façon plus générale. La situation se rétablit un peu avec le taux de change, mais nous devons avoir accès à un plus grand nombre de marchés.

**M. Dave Van Kesteren:** Merci.

Madame Salmon, je crois que Gerry a posé la plupart des questions que j'avais en tête. Je pense au potentiel de croissance. Vous dites que ce sont nos restrictions qui empêchent votre industrie... Si vous pouviez nous parler des possibilités — je pense à l'omble chevalier, par exemple —, combien de régions du Canada profiteraient des changements dans la réglementation?

**Mme Ruth Salmon:** Je crois que toutes les régions du pays en profiteraient. On élève maintenant l'omble chevalier au Yukon. Ces producteurs — de même que les producteurs de saumon sur les deux côtes et les producteurs de truite des Prairies — tireraient profit d'une loi nationale sur l'aquaculture qui énoncerait clairement les règles et établirait une vision de croissance. Tout le monde profiterait d'une réglementation claire.

**M. Dave Van Kesteren:** Est-ce que quelqu'un veut...

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Monsieur Van Kesteren, vous n'avez plus de temps. Je sais que vous êtes très enthousiaste et que vous avez d'autres questions, mais nous devons céder la parole à Mme Trudel.

Vous avez trois minutes, madame.

[Français]

**Mme Karine Trudel:** Monsieur Century, j'aimerais que vous continuiez à répondre à ma question de tout à l'heure. Vous avez trois minutes pour le faire.

**M. Louis Century:** Je vous remercie de la question.

[Traduction]

À titre de précision, je parlais du risque qu'en vertu du PTP, nous soyons confrontés à des défis similaires à ceux connus avec l'ALENA. Bien sûr le PTP prévoit le règlement des différends entre les investisseurs et les États; c'est donc une possibilité. Les règles ont changé et sont accrues dans certains domaines.

Je vous invite à consulter l'annexe du PTP sur les services de livraison express. Elle est très courte — seulement huit pages sur moins d'une page —, mais je crois que vous seriez surpris de voir une telle annexe dans un accord commercial général. C'est évident qu'elle sert les intérêts de l'industrie. Les efforts de l'industrie de la livraison et de la messagerie express pour influencer sur les règles commerciales sont bien documentés et ont franchement été fructueux. À notre avis, une telle annexe n'a pas sa place dans un accord commercial général. On risque une autre poursuite; et même si on obtenait gain de cause, veut-on vraiment encore aller dans cette voie?

C'est aussi très pertinent puisque Postes Canada songe à toutes sortes d'options dans d'autres domaines; c'est donc un risque pour le secteur d'activité actuel. À l'heure actuelle, Postes Canada s'en sort en offrant le service de messagerie. Les entreprises comme UPS croient que cette participation dans les marchés concurrentiels est problématique. Elles appellent cela l'interfinancement. Les spécialistes se penchent sur la question de l'interfinancement. On n'a pas tranché la question. Elle n'a pas été abordée dans l'ALENA, mais elle le sera peut-être dans le PTP, et le résultat pourrait nuire grandement à la survie de Postes Canada, sans oublier les autres secteurs d'activité.

Vous participez à l'examen de Postes Canada et, bien sûr, la société tente de trouver d'autres moyens de revitaliser ses services en se fondant sur les modèles internationaux. Le PTP entraînera d'autres conséquences peu connues et peut-être de nouveaux obstacles qui empêcheront Postes Canada de s'acquitter de son mandat visant à offrir des services universels, qui est particulièrement difficile à respecter dans un pays comme le Canada.

Nous avons entendu parler des avantages naturels du Canada dans plusieurs industries. Dans le domaine des services postaux, le Canada est en situation de désavantage. Le territoire est vaste, certaines collectivités sont mal desservies et nous sommes inquiets des nouvelles menaces que pose le PTP.

• (1220)

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Votre temps est écoulé.

Monsieur Fonseca, vous poserez les dernières questions de la journée. Vous avez cinq minutes.

**M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.):** Je remercie d'abord tous les témoins de leurs excellents exposés. Vous représentez bien vos secteurs. Vous représentez aussi des millions de Canadiens, que ce soit les employeurs, les employés, la fonction publique ou les consommateurs canadiens.

C'est remarquable, madame Marsden, de voir que Redpath Sugar occupe probablement l'immeuble le plus cher du Canada — au pied de la rue Yonge, à Toronto —, que l'entreprise est toujours viable et qu'elle n'a pas déménagé ses locaux.

Vous avez parlé du sucre et du commerce avec les États-Unis. Vous avez dit que le PTP permettrait d'accroître le commerce, mais n'ouvrirait pas la frontière. Comment peut-on améliorer le commerce sans ouvrir la frontière?

**Mme Sandra Marsden:** C'est parce que nous sommes assujettis à des contingents aux États-Unis. Ces contingents seront élargis et les règles connexes seront plus souples afin de permettre une plus grande diversité des produits, mais on n'éliminera pas les contingents. Il faudrait pour cela qu'on change les politiques américaines sur le sucre en vertu du projet de loi sur l'agriculture ou qu'on signe un accord multilatéral qui entraînerait beaucoup plus de changements.

**M. Peter Fonseca:** Quels seront les avantages nets du PTP pour les entreprises canadiennes, les consommateurs, etc.? Quelle quantité de produits du sucre exporterions-nous vers d'autres pays du PTP?

**Mme Sandra Marsden:** Les divers contingents entraîneront des avantages directs. La plupart des pays n'ont pas libéralisé tous les produits. Bon nombre des produits le sont, mais le sucre en soi ne sera pas libéralisé à titre de produit; on devra donc dépendre des produits alimentaires, et bon nombre des droits de douane seront éliminés.

Le Canada devra faire concurrence à d'autres partenaires du PTP, bien sûr, mais nous sommes en situation avantageuse en raison des investissements qui ont été faits, surtout dans la transformation des produits en Ontario et au Québec. Nous avons aussi de très bonnes petites et moyennes entreprises dans l'Ouest, qui vendent des produits de spécialité qui répondront peut-être aux besoins des consommateurs.

**M. Peter Fonseca:** Est-ce que le sucre représentera une part importante des coûts?

**Mme Sandra Marsden:** Le coût du sucre est relativement bas, ce qui rend les produits plus compétitifs dans ces marchés. C'est l'avantage de notre secteur, en plus de la grande qualité des produits.

**M. Peter Fonseca:** Merci.

Madame Salmon, vous avez dit que le taux d'exportation vers la Chine avait augmenté de 600 % et qu'il s'agissait de l'augmentation la plus importante. Est-ce exact?

**Mme Ruth Salmon:** C'est bien cela.

**M. Peter Fonseca:** Quel est le pourcentage d'exportation des produits de l'aquaculture vers la Chine?

**Mme Ruth Salmon:** Le pourcentage est assez faible parce que parmi les 65 % de produits exportés, 96 % sont destinés aux États-Unis. Le reste est destiné à divers pays de l'Asie. La Chine en fait partie, mais c'est un très faible pourcentage pour le moment. En cas de croissance, nous allons nous ajuster. La Chine et d'autres pays offrent un grand potentiel. Bien qu'on n'y exporte pas beaucoup de produits en raison de leur disponibilité, le taux d'exportation pourrait bondir. Nous y exportons peu de produits par rapport à ce que nous exportons vers les États-Unis, mais le potentiel est là.

**M. Peter Fonseca:** Avez-vous songé au risque que les pays signataires du PTP exportent aussi ces produits vers le Canada ou les États-Unis et prennent votre part du marché?

**Mme Ruth Salmon:** C'est une bonne question, mais lorsqu'on pense à l'augmentation de 6,6 % de la demande de fruits de mer, on constate que ce ne sera pas un problème à court terme.

**M. Peter Fonseca:** Vous n'y avez pas réfléchi plus que cela.

**Mme Ruth Salmon:** Non. Nous nous centrons sur une croissance responsable et une progression, mais nous ne croyons pas que ce sera un problème pour le moment.

**M. Peter Fonseca:** Monsieur McLinton, je sais que nombre de produits que nous achetons sont des produits de marque. Selon ce que je comprends, on craint que le PTP soit conçu pour les grands joueurs mondiaux. Si on prend par exemple une paire d'espadrilles de marque Nike, fabriquée au Vietnam, un des pays signataires du PTP. Lorsqu'on exporte ces souliers, que ce soit vers les États-Unis, le Canada, la Suisse ou d'autres pays, on établit le prix en fonction de la capacité du marché. On achètera une paire d'espadrilles Nike à 130 \$, la même devise...

• (1225)

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Je vais vous donner quelques secondes pour que votre témoin puisse répondre rapidement.

**M. Peter Fonseca:** ... mais ces espadrilles sont moins chères aux États-Unis ou dans d'autres pays. Comment le PTP permettrait-il de réduire ces prix?

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Je suis désolé, mais nous allons devoir nous arrêter là, Peter. Vous avez largement dépassé le temps qui vous était accordé.

**M. Jason McLinton:** Est-ce que je peux répondre rapidement?

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Vous avez 10 secondes.

**M. Jason McLinton:** C'est un phénomène que l'on appelle l'établissement des prix en fonction du pays, et c'est un problème très réel. C'est pourquoi nous appuyons l'élimination générale des droits de douane. Le marché est très compétitif. Pour les commerçants du Canada, c'est le contraire du monopole. Ils se livrent une concurrence féroce. Donc, moins il y aura de droits de douane, plus ils seront compétitifs et offriront de meilleurs prix aux consommateurs.

**Le vice-président (M. Randy Hoback):** Merci, monsieur Fonseca.

Tout le monde a eu l'occasion de poser des questions. C'est bien.

Je remercie les témoins de leur présence. Je vais vous laisser aller.

Nous allons poursuivre la réunion à huis clos pour parler des travaux du Comité.

[ *La séance se poursuit à huis clos.* ]

---







Publié en conformité de l'autorité  
du Président de la Chambre des communes

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

---

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

Published under the authority of the Speaker of  
the House of Commons

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

---

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address: <http://www.parl.gc.ca>